

С. В. Сіренко, старш. викладач,
Слов'янський державний педагогічний університет

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВ ІЗ ЗАКОРДОННИМИ ПАРТНЕРАМИ

Анотація. Розглянуті актуальні питання пов'язані з міжнародною комерційною діяльністю підприємств. Викладені визначальні валютно-фінансові умови міжнародних контрактів. Позначені загальні методи платежів й розрахунків, які використовуються у міжнародній торгівлі. Розкриті загальні фактори економічних ризиків з позиції валютно-фінансових відносин.

Summary. The actual questions of international commercial enterprises activity were examined. The main currency-financial conditions of international contracts were provided. The main methods of payments and accounts used in international trade were examined. The main factors of economic risks according to currency-financial relations were explored.

Після того, як українські підприємства одержали право виходу на зовнішній ринок, актуальними для них стали питання, пов'язані з іноземною валютою і розрахунками, а саме: державна політика валютного регулювання і контракт; валютно-фінансові умови контрактів; форми міжнародних розрахунків; зовнішньоекономічні ризики.

Міжнародні розрахунки підприємства — регулювання платежів по грошовим вимогам та зобов'язанням, які виникають у зв'язку з господарчою діяльністю підприємства між ним та закордонними партнерами [1].

Одна із специфічних рис міжнародних розрахунків — відсутність загальноприйнятого для усіх країн платіжного засобу.

Ці платіжні засоби виписуються банками, які обслуговують підприємства на банки-кореспонденти, що знаходяться за кордоном.

Купівлю-продаж іноземної валюти підприємство здійснює за допомогою банків на валютних ринках у формі касової (наявної) операції чи термінової валютної операції.

Політика валютного регулювання реалізується через механізм валютних обмежень і валютного контролю.

Валютне регулювання являє собою систему контролю за припливом і відтоком іноземної валюти із країни в країну [2].

Правовою формою міжнародної комерційної справи є договір купівлі—продажу, який в міжнародній практиці називається контрактом [3].

Міжнародний контракт має певну форму і при його складанні потрібно дотримувати: **валютні умови** (валюта ціни, валюта платежу, курс перерахування валюти у валюту платежу, валютні застереження, що за-

хищають сторони від ризику); **фінансові умови** (умови розрахунків, форми розрахунків, засоби розрахунків).

В міжнародній практиці торгівельних відносин існують різні методи платежів і розрахунків, які диференційовані по ступеню ризиків.

Варто розрізняти **метод платежу**, який чітко погоджують покупець і продавець і інструмент за допомогою якого виконується цей платіж тобто **метод розрахунків**.

МЕТОДИ ПЛАТЕЖІВ І РОЗРАХУНКІВ ЯКІ ВИКОРИСТОВУЮТЬСЯ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

Методи платежів	Методи розрахунків
1. Авансовий платіж	1. Чеки
2. Акредитив (документарний)	2. Перекладні векселі
3. Оплата після відвантаження	3. Банківські витрати
4. Інкасо (документарне)	4. Поштові платіжні доручення
5. Торгівля по відкритому розрахунку	5. Телеграфні (телексні) платіжні доручення.
	6. Електронні грошові переклади по системі SWIFT

Поза залежністю від методів платежів і розрахунків здійснення експортно-імпортних операцій сполучено з певними ризиками як для експортера так і для імпортера.

Ризики для покупця (імпортера) і продавця (експортера) полягають у ймовірних втратах, які можуть виникнути у результаті ризиків політичного чи економічного характеру у країнах, з яких або через які йде поставка товару [4].

З позиції валютно-фінансових відносин найбільш типовими є такі ризики: **валютні ризики; ризики перекладу (неперекладну валюти); ризик не конвертованості; фінансові ризики (ризики, пов'язані зі змінами валютних курсів)** [5].

ЛІТЕРАТУРА

1. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения валютно-кредитные и финансовые отношения / Под ред. Л. Н. Красавиной — М.: Финансы и статистика. — 1994. — С. 588.
2. Международная торговля ТИБВНВ / Под ред. М. А. Гольцберга, А. В. Воронцов. — К.: — 1994. — С. 476.
3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия / Под ред. Л. Е. Стровского. — М.: ЮНИТИ. — 1996. — С. 408.
4. Михайлов Д. М. Международные расчеты и гарантии. — М.: ФБК-ПРЕСС. — 1998. — С. 366.

5. Сиренко С. В., Мозговой Л. И. Риски предприятия в международных экономических отношениях. III МНПК «Современные информационные технологии в экономике и управлении предприятиями, программами и проектами». — Харьков: ХАИ. — 2005. — 160 с.

Г. С. Скитьова, асистент,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана, бізнес-консультант ООО «TechExpert»

ПРАКТИЧНІ СХЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ВЗАЄМНИХ СТОСУНКІВ УЧАСНИКІВ ХОЛДИНГУ

Анотація. В роботі висвітлюються питання оптимізації стосунків учасників українських холдингових груп в рамках системи дочірніх підприємств та системи стратегічних бізнес-одиниць. Відповідно до рівня незалежності, ступеню взаємоузгодженості дій учасників холдингів автор виділила такі схеми стосунків у рамках холдингу: схема м'якого холдингу, схема жорсткого холдингу та схема гнучкого холдингу.

Summary. Practical Outlines of Realization of The Holding Members' Relationship

The papers have been considered issues of the optimization of some Ukrainian holding group members' relationship which could be realized in the framework either of the daughter enterprises (branches) system or of the strategic business units. According to the level of these companies independence or consistency of their acts the Author has determine such outlines of holdings' relationship as: a soft holding pattern, a hard holding pattern and a flexible holding pattern.

Для умов ефективного управління холдингами в умовах невизначеності зовнішнього бізнес-середовища велике значення має питання про розподіл відповідальності та механізм прийняття стратегічних рішень. Відповідно до ступеню розвитку системи стратегічного управління та її формалізації, рівня централізації управління в холдинговій групі виділяють дві системи: (а) систему стратегічних бізнес одиниць — СБО (стратегічних напрямків діяльності — СНд), та (б) систему дочірніх підприємств.

«Система стратегічних бізнес-одиниць (стратегічних напрямків діяльності)» передбачає побудову холдингової структури згідно параметрів ринкової сегментації (вид продукції/послуг, групи споживачів та притаманні їм специфічні потреби), або згідно напрямів бізнесу (тоді